North, D. 1994. Economic performance through time. En: The American Economic Review. Vol. 84. Nº 3. Junio 1994. Pp: 359- 368.

Desempeño económico a través del tiempo*

Douglass North

***** Este documento fue traducido por Rimisp, Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural

I

La historia económica se refiere al desempeño de las economías a través del tiempo. El objetivo de la investigación en el campo no es solamente arrojar luz sobre el pasado económico, sino contribuir a la teoría económica proporcionando "un marco de referencia analítico que nos permitirá comprender el cambio económico. Una teoría de la dinámica económica comparable en precisión a la teoría general del equilibrio sería la herramienta ideal de análisis. A falta de dicha teoría podemos describir las características de las economías pasadas, examinar el desempeño de las economías en varias épocas, involucrarnos en un análisis estático comparativo, pero falta una comprensión analítica de la manera en que las economías evolucionan a través del tiempo.

Una teoría de la dinámica económica también es crucial para el campo del desarrollo económico. No debe sorprender por qué el campo del desarrollo ha fracasado en evolucionar durante las cinco décadas desde el fin de la segunda guerra mundial. La teoría neoclásica es simplemente una herramienta poco apropiada para analizar y prescribir políticas que "induzcan al desarrollo". Se ocupa de la operación de los mercados, no de cómo se desarrollan los mercados. ¿Cómo puede uno prescribir políticas cuando uno no comprende cómo se desarrollan las economías? Los métodos mismos empleados por los economistas neoclásicos han dictado en la materia y han militado en contra de dicho desarrollo. Esa teoría, en la forma prístina que le dio precisión y elegancia matemáticas, modeló un mundo sin fricciones y estático. Cuando se aplicó a la historia y desarrollo de la economía se centró en el desarrollo tecnológico y más recientemente en la inversión en capital humano, pero ignoró la estructura de incentivos comprendida en instituciones que determinaban la extensión de la inversión social de tales factores. El análisis del desempeño económico a través del tiempo contenía dos supuestos erróneos: (i) que las instituciones no interesaban y (ii) que el tiempo no interesaba.

Este ensayo se refiere a las instituciones y al tiempo. No proporciona una teoría de la dinámica económica comparable a la Teoría General del Equilibrio. No contamos con dicha teoría. Proporciona más bien el andamiaje inicial de un marco de referencia analítico capaz de incrementar nuestra comprensión de la evolución histórica de la economía y una guía necesariamente burda para las políticas en la tarea continua de mejorar el desempeño económico de las economías. El marco de referencia analítico es una modificación de la teoría neoclásica. Lo que retiene es el supuesto fundamental de la escasez y, por lo tanto, de la competencia y las herramientas analíticas de la teoría microeconómica. Lo que modifica es el supuesto de la racionalidad. Lo que añade es la dimensión del tiempo.

Las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad, y las instituciones políticas y económicas, en consecuencia, son determinantes subyacentes del desempeño económico. El tiempo, en la medida en que se relacione con el cambio económico y social, es la dimensión en la cual el proceso de aprendizaje de los seres humanos da forma a la manera en que las instituciones evolucionan. Es decir, la creencia de que los individuos, los grupos y las sociedades sostienen y determinan las elecciones es una consecuencia del aprendizaje a través del tiempo - no solamente del alcance de la vida individual o de una generación de una sociedad, sino del aprendizaje comprendido en individuos, grupos y sociedades que es acumulativo a través del tiempo y pasa de una generación a otra por medio de la cultura de una sociedad.

Las siguientes dos secciones de este ensayo resumen el trabajo y las otras se refieren a la naturaleza de las instituciones y a la manera en que ellas afectan el desempeño económico (Sección II) y luego caracterizan la naturaleza del cambio institucional (Sección III). Las cuatro secciones restantes describen un enfoque de ciencia cognitiva sobre el aprendizaje humano (Sección IV); proporcionan un enfoque institucional / cognitivo de la historia económica (Sección V); indican las implicaciones de este

enfoque para mejorar nuestra comprensión del pasado (Sección VI); y finalmente sugieren implicaciones para las políticas de desarrollo actuales (Sección VII).

II

Las instituciones son las restricciones diseñadas por los seres humanos que estructuran la interacción humana. Están constituidas de restricciones formales (por ejemplo, reglas, leyes, constituciones), restricciones informales (por ejemplo, normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta auto-impuestos), y sus características de cumplimiento. Juntas definen la estructura de incentivos de las sociedades y específicamente de las economías.

Las instituciones y la tecnología empleadas determinan los costos de transacción y de transformación que se añaden a los costos de producción. Fue Ronald Coase (1960) quien hizo la conexión crucial entre instituciones, costos de transacción y teoría neo-clásica. El resultado neoclásico de los mercados eficientes se obtiene solamente cuando no tienen costos de transacción. Los actores podrán alcanzar la solución que maximiza el ingreso agregado sin importar el orden institucional sólo bajo condiciones de negociación sin costo. Cuando es costoso hacer una transacción, entonces las instituciones sí importan. Y es costoso hacer una transacción. John J. Wallis y North (1986) demostraron en un estudio empírico que el 45% del PBI de los Estados Unidos se devolvía al sector de transacciones en 1970. Se crean mercados eficientes en el mundo real cuando la competencia es suficientemente fuerte por medio del arbitraje y de la retroalimentación de información eficiente, como para aproximarse a las condiciones de Coase referentes al costo de transacción cero y cuando las partes pueden obtener las ganancias del comercio inherentes en el argumento neo-clásico.

Los requisitos institucionales e informativos necesarios para lograr mercados eficientes de este tipo son restrictivos. Los actores no solamente deben tener objetivos, sino conocer la manera correcta de lograrlos. ¿Pero cómo conocen los actores la manera correcta de lograr sus objetivos? La respuesta de la racionalidad instrumental es que, a pesar de que los actores pueden inicialmente tener modelos diversos y erróneos, el proceso de retroalimentación informativa y los actores que arbitran corregirán los modelos inicialmente incorrectos, penalizarán el comportamiento desviado, y conducirán a los actores sobrevivientes a los modelos correctos.

Un requisito implícito aún más restrictivo de la disciplina del modelo de mercado competitivo es que, cuando hay costos de transacción significativos, se diseñarán las instituciones consecuentes del mercado para que induzcan a los actores a adquirir la información esencial que los llevará a corregir sus modelos. La implicación no es que las instituciones estén diseñadas para lograr resultados eficientes, sino que se las puede ignorar en el análisis económico porque no juegan un papel independiente en el desempeño económico.

Estos son requisitos restrictivos que se comprenden sólo de manera muy excepcional. Los individuos típicamente actúan a partir de información incompleta y con modelos derivados subjetivamente que frecuentemente son erróneos; la retroalimentación de información es normalmente insuficiente para corregir estos modelos subjetivos. Las instituciones no son creadas necesaria ni usualmente para ser socialmente eficientes. Más bien, se las crea, o al menos sus reglas formales, para servir al interés de aquellos que tienen el poder de negociación respecto de las nuevas reglas. En un mundo donde el costo de transacción es cero, la fuerza de negociación no afecta la eficiencia de los resultados, pero sí lo hace donde existan costos de transacción.

Es excepcional encontrar mercados económicos que se aproximen a las condiciones necesarias para la eficiencia. Es imposible encontrar mercados políticos que lo hagan. La razón es clara. Los costos de transacción son los costos de especificar lo que se está intercambiando y de hacer cumplir los acuerdos correspondientes. En los mercados económicos lo que se está especificando (midiendo) son los atributos valiosos, las dimensiones referentes a los derechos físicos y de propiedad de los bienes y servicios o el desempeño de los agentes. Mientras que la medición puede ser a menudo costosa, existen algunos criterios estándar: las dimensiones físicas tienen características objetivas (tamaño, peso, color, etc.) y las dimensiones de los derechos de propiedad están definidas en términos legales. La competencia también desempeña un papel crucial para reducir los costos de hacer cumplir las reglas. El sistema judicial proporciona una manera coercitiva de hacer cumplir las disposiciones. Los mercados económicos en el pasado y en el presente, sin embargo, son normalmente imperfectos y están acosados por los altos costos de transacción.

Medir y hacer cumplir los acuerdos de los mercados políticos es mucho más difícil. Lo que se está intercambiando (entre los electores y los legisladores en una democracia) son las promesas de voto. El elector tiene pocos incentivos para informarse porque la probabilidad de que el voto de cada uno importe es infinitesimal. Más aún, la complejidad de los asuntos produce una genuina incertidumbre. El hacer cumplir los acuerdos políticos es muy difícil. La competencia es mucho menos efectiva que en los mercados económicos. Los electores pueden estar bien informados gracias a una serie de políticas simples, fáciles de medir, e importantes para el bienestar de los electores, pero más allá de dichos asuntos de política directos, dominan los estereotipos ideológicos y (como señalaré a continuación en la Sección IV) dan forma al desempeño correspondiente de las economías. Es el sistema de gobierno el que define y hace cumplir los derechos de propiedad y, en consecuencia, no es de sorprender que los mercados económicos eficientes sean tan excepcionales.

III

Es la interacción entre instituciones y organizaciones la que da forma a la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los actores.

Las organizaciones están constituidas por grupos de individuos unidos por algún propósito común para lograr ciertos objetivos. Las organizaciones incluyen los órganos políticos (por ejemplo, los partidos políticos, el Senado, el concejo municipal, los órganos reglamentarios), los órganos económicos (por ejemplo, las compañías, los sindicatos, las fincas agrícolas familiares, las cooperativas) los órganos sociales (por ejemplo, las iglesias, los clubes, las asociaciones atléticas) y los órganos educativos (por ejemplo, las escuelas, las universidades, los centros de capacitación vocacional).

Las organizaciones que se crean reflejarán las oportunidades proporcionadas por la matriz institucional. Es decir, si el marco de referencia institucional premia la piratería, entonces aparecerán organizaciones piratas, y si el marco de referencia institucional premia las actividades productivas, entonces se crearán organizaciones y firmas para dedicarse a las actividades productivas.

El cambio económico es un proceso ubicuo, continuo, e incremental que es consecuencia de las elecciones que hacen todos los días los actores y los empresarios individuales de las organizaciones. Mientras que la gran mayoría de estas decisiones son rutinarias (Richard Nelson y Sidney G. Winter, 1982), algunas involucran la alteración de los “contratos” existentes entre individuos y organizaciones. A veces esa recontratación se puede lograr dentro de la estructura existente de los derechos de propiedad y de las reglas políticas; pero a veces las nuevas formas de contratación requieren una

alteración en las reglas. Del mismo modo, las normas del comportamiento que guían los intercambios se modificarán gradualmente o irán desapareciendo. En ambas instancias se está alterando las instituciones.

Las modificaciones ocurren porque los individuos perciben que podrían hacer las cosas mejor reestructurando los intercambios (políticos o económicos). La fuente del cambio en las percepciones puede ser exógena a la economía, por ejemplo, un cambio en el precio o calidad de un producto competitivo en otra economía que altera las percepciones en la economía dada respecto de las oportunidades rentables. Pero la fuente del cambio de largo plazo más importante es el aprendizaje de los individuos y de las organizaciones.

Mientras que la simple curiosidad resultará en aprendizaje, la fase de aprendizaje reflejará la intensidad de la competencia entre las organizaciones. La competencia, que refleja la escasez en todas partes, induce a las organizaciones a aprender para sobrevivir. El grado de competencia puede variar y lo hace. Cuanto mayor sea el poder monopólico, menor será el incentivo para aprender.

La velocidad del cambio económico está en función de la tasa de aprendizaje, pero la dirección de ese cambio es una función de la ganancia esperada por adquirir distintos tipos de conocimiento. Los modelos mentales que los actores desarrollan dan forma a las percepciones sobre las ganancias.

IV

Es necesario desmantelar el supuesto de racionalidad que subyace a la teoría económica para enfocar de manera constructiva la naturaleza del aprendizaje. La historia demuestra que las ideas, las ideologías, los mitos, los dogmas y los prejuicios importan y es necesario comprender la manera en que evolucionan para progresar más en el desarrollo de un marco de referencia que permita comprender el cambio social. El marco de referencia de la elección racional supone que los individuos conocen qué es lo que les conviene y actúan según ello. Eso puede ser correcto para los individuos que eligen en los mercados altamente desarrollados de las economías modernas, pero es evidentemente falso en las elecciones que se hacen bajo condiciones de incertidumbre, condiciones que han caracterizado las elecciones político-económicas que dieron forma (y continúan dando forma) al cambio histórico. Herbert Simon (1986, págs. S210-11) estableció los asuntos sucintamente:

Si... aceptamos la propuesta de que el conocimiento y el poder de cálculo de quienes toman las decisiones se encuentran muy limitados, entonces debemos distinguir entre el mundo real y la percepción del actor del mismo y razonar al respecto. Es decir, debemos construir una teoría (y comprobarla empíricamente) sobre el proceso de decisión. Nuestra teoría debe incluir no solamente los procesos de razonamiento, sino también los procesos que generaron la representación subjetiva del actor respecto del problema de decisión, en otras palabras, su marco.

El marco de referencia analítico que debemos construir debe originarse en una comprensión de cómo ocurre el aprendizaje humano. Tenemos un camino que recorrer antes de poder construir dicha teoría, no obstante, la ciencia cognitiva ha dado inmensos pasos en los años recientes, los suficientes para proponer un enfoque tentativo que nos pueda ayudar a comprender la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre.

El aprendizaje implica el desarrollo de una estructura por medio de la cual se interpreten las variadas señales que los sentidos reciben. La arquitectura inicial de la estructura es genética, pero el

andamiaje subsiguiente es resultado de las experiencias del individuo. Se puede clasificar las experiencias en dos tipos: aquellas que provienen del entorno físico y aquellas que provienen del entorno socio-cultural-lingüístico. Las estructuras consisten de categorías-clasificaciones que evolucionan gradualmente desde la infancia temprana para organizar nuestras percepciones y que hacen el seguimiento de nuestras memorias sobre los resultados analíticos y sobre las experiencias. Construyendo sobre estas clasificaciones, formamos modelos mentales para explicar e interpretar el entorno, normalmente en formas que sean relevantes para un fin. Tanto las categorías como los modelos mentales evolucionarán, reflejando la retroalimentación derivada de las nuevas experiencias. Esta retroalimentación a veces refuerza nuestras categorías y modelos iniciales o puede llevarnos a modificaciones, es decir, al aprendizaje. De este modo, se puede definir continuamente los modelos mentales con nuevas experiencias, incluyendo el contacto con las ideas de otros.

En esta coyuntura, el proceso de aprendizaje de los seres humanos difiere del de los otros animales (tales como el de la babosa de mar, un tema de investigación favorito de los científicos cognitivos) y en particular difiere de la analogía del cómputo que dominó los estudios iniciales de inteligencia artificial. La mente parece ordenar y reordenar los modelos mentales desde sus orígenes para propósitos especiales hacia formas cada vez más abstractas de modo que se hagan disponibles para procesar otra información. El término usado por Andy Clark y Annette Karmiloff- Smith (1993) es la "redescripción representativa". La capacidad de generalizar, ir de lo particular a lo general, y de usar la analogía es parte de este proceso de redescripción. Esta capacidad es fuente del pensamiento creativo, de las ideologías y de los sistemas de creencias que subyacen a las elecciones de los seres humanos.

Una herencia cultural común proporciona un medio para reducir la divergencia de modelos mentales que tienen las personas en una sociedad y para transferir percepciones unificadoras a través de las generaciones. En las sociedades premodernas, el aprendizaje cultural proporcionó un medio de comunicación interna. También proporcionó explicaciones compartidas -religiones, mitos y dogmas- para fenómenos que estaban fuera de las experiencias inmediatas de los miembros de la sociedad. Dichas estructuras de creencias, sin embargo, no están confinadas a las sociedades primitivas, sino que son también parte esencial de las sociedades modernas.

Las estructuras de creencias se transforman en estructuras sociales y económicas por medio de las instituciones, tanto a través de reglas formales como de normas informales de comportamiento. La relación entre modelos mentales e instituciones es una relación íntima. Los modelos mentales son la representación interna que crean los sistemas cognitivos individuales para interpretar el entorno. Las instituciones son los mecanismos externos (a la mente) que los individuos crean para estructurar y ordenar el entorno.

V

No hay garantía de que las creencias y las instituciones que evolucionan a través del tiempo producirán el crecimiento económico. Permítanme plantear la cuestión que el tiempo nos presenta por medio de una historia institucional / cognitiva de cambio económico / político de largo plazo.

A medida que las tribus evolucionaron en distintos entornos físicos, desarrollaron distintos lenguajes y, con diferentes experiencias, desarrollaron distintos modelos mentales para explicar el mundo alrededor de ellas. Los lenguajes y los modelos mentales formaron las restricciones informales que definieron el marco de referencia institucional de la tribu y se transmitieron intergeneracionalmente como costumbres, tabúes y mitos que proporcionaban continuidad cultural.

Con la creciente especialización y división del trabajo, las tribus evolucionaron hacia sistemas de gobierno y economías. La diversidad de la experiencia y del aprendizaje produjo cada vez más sociedades y civilizaciones diferentes con distintos grados de éxito para resolver los problemas económicos fundamentales de la escasez. La razón es que la complejidad del entorno se incrementó a medida que los seres humanos se hacían cada vez más interdependientes y se hizo necesario tener estructuras institucionales más complejas para capturar las ventajas potenciales del comercio. Dicha evolución requiere que la sociedad desarrolle instituciones que permitan intercambios anónimos e impersonales a través del tiempo y del espacio. Como la cultura y las experiencias locales habían producido diversas instituciones y sistemas de creencias referentes a las ventajas de dicha cooperación, cambió la posibilidad de crear las instituciones necesarias para aprovechar las ventajas del comercio y de una contratación más compleja. En efecto, muchas sociedades a través de la historia se "bloquearon" en una matriz institucional que no evolucionó hacia el intercambio impersonal esencial para aprovechar las ventajas de productividad que provinieron de la especialización y de la división del trabajo que la Riqueza de las Naciones han originado.

La clave de la historia anterior es el tipo de aprendizaje que los individuos en una sociedad adquirieron a través del tiempo. El tiempo en este contexto implica no solamente las experiencias y el aprendizaje actuales, sino también la experiencia acumulativa de las generaciones pasadas que está comprendida en la cultura. El aprendizaje colectivo, un término que utiliza Friedrich A. Hayek, consiste en aquellas experiencias que han pasado la lenta prueba del tiempo y que están comprendidas en nuestro lenguaje, instituciones, tecnología y maneras de hacer las cosas. Es "la transmisión en el tiempo de nuestro acervo acumulado de conocimiento (Hayek, 1960, p. 27). Es la cultura la que proporciona la clave para la dependencia del trayecto — un término que se utiliza para describir la poderosa influencia del pasado sobre el presente y el futuro. El aprendizaje actual de cualquier generación ocurre dentro del contexto de las percepciones derivadas del aprendizaje colectivo. El aprendizaje es entonces un proceso incremental filtrado por la cultura de una sociedad que determina las ventajas percibidas, pero no hay garantía de que la experiencia pasada acumulativa de una sociedad necesariamente vaya a encajar para resolver nuevos problemas. Las sociedades que se "bloquean" tienen sistemas de creencias e instituciones que no permiten confrontar y resolver nuevos problemas de complejidad social.

Tenemos que comprender mucho más sobre el aprendizaje acumulativo de una sociedad. El proceso de aprendizaje parece ser una función de (i) la manera en la que una estructura de creencias filtra la información derivada de las experiencias y (ii) las distintas experiencias que confrontan individuos y sociedades en distintos momentos. La tasa de retorno percibida (privada) puede ser alta para la tecnología militar (en la Europa Medieval), para seguir y refinar el dogma religioso (Roma durante y después de Constantino) o para investigar un cronómetro exacto para determinar la longitud en el mar (para el que se ofreció una recompensa sustancial en la Era de la Exploración).

Las recompensas y penalidades monetarias afectan los incentivos para adquirir el conocimiento puro, apuntalamiento esencial del crecimiento económico moderno. También son influenciadas de modo fundamental por la tolerancia que una sociedad tiene de los desarrollos creativos, tal como puede atestiguar una larga lista de individuos creativos desde Galileo hasta Darwin. Aunque hay mucha literatura sobre los orígenes y el desarrollo de la ciencia, muy poco tiene que ver con las relaciones entre la estructura institucional, los sistemas de creencias y los incentivos y desincentivos para adquirir conocimiento puro. Un factor importante en el desarrollo de Europa Occidental fue la percepción gradual de la utilidad de la investigación en las ciencias puras.

Los incentivos comprendidos en los sistemas de creencias tal como se expresan en las instituciones determinan el desempeño económico en el tiempo y no importa cómo queramos definir el desempeño económico, el registro histórico es claro. A través de la mayor parte de la historia y para la mayoría de

sociedades en el pasado y en el presente, el desempeño económico no ha sido satisfactorio. Por medio de la prueba y el error, los seres humanos han aprendido cómo hacer que las economías se desempeñen mejor, pero este aprendizaje no solamente ha tomado 10,000 años (desde la primera revolución económica), sino que todavía no es comprendido por casi la mitad de la población del mundo. Además, la mejora radical en el desempeño económico, aunque se defina estrechamente como bienestar material, es un fenómeno moderno de los últimos siglos y que en las últimas décadas ha estado confinado a una pequeña parte del mundo. La explicación del ritmo y dirección del cambio económico a través de la historia presenta un gran rompecabezas.

Representemos la experiencia humana hasta la fecha como un reloj de 24 horas en el que el inicio consiste en el tiempo (aparentemente en África hace 4 ó 5 millones de años) en que los seres humanos se separaron de los primates. Luego el inicio de la llamada civilización ocurre con el desarrollo de la agricultura y los asentamientos permanentes alrededor de 8,000 años antes de Cristo, en la Creciente Fértil en los últimos tres o cuatro minutos del reloj. Durante las siguientes 23 horas y 56 o 57 minutos, los seres humanos permanecieron como cazadores y recolectores, y aunque la población crecía lo hizo a un ritmo muy lento.

Si hacemos un nuevo reloj de 24 horas para la era de la civilización, de 10,000 años desde el desarrollo de la agricultura al presente, el ritmo en cambio parece ser muy lento para las primeras 12 horas aunque nuestro conocimiento arqueológico es muy limitado. Los demógrafos históricos especulan que la tasa de crecimiento poblacional se puede haber duplicado en comparación con la era previa pero que todavía fue muy lenta. El ritmo del cambio se acelera en los últimos 5,000 años con el ascenso y luego el declive de las economías y civilizaciones. La población puede haber crecido desde los 300 millones en la época de Cristo hasta los 800 millones hacia 1750, una aceleración sustancial si se compara con las tasas de crecimiento anterior. Los últimos 250 años, solamente 35 minutos de nuestro nuevo reloj de 24 horas, fue la era de crecimiento económico moderno, acompañada de una explosión de la población que ahora pone a la población del mundo en más de 5,000 millones.

Si nos centramos ahora en los últimos 250 años vemos que el crecimiento se ha restringido en gran medida a Europa Occidental y a las extensiones de ultramar de Gran Bretaña para 200 de esos 250 años.

No solamente ha variado el ritmo con las eras, sino que el cambio no ha sido unidireccional. Eso no es simplemente una consecuencia del declive de las civilizaciones individuales. Ha habido períodos de estancamiento secular aparente y el más reciente fue el largo hiato entre el final del Imperio Romano en Occidente y el resurgimiento de Europa Occidental aproximadamente 500 años después.

VI

¿Qué puede aportar un enfoque institucional / cognitivo para mejorar nuestra comprensión del pasado económico? Primero que nada debería darle sentido al patrón tan dispar del desempeño económico descrito en la sección previa. No hay nada automático respecto de la evolución de condiciones que permitan transacciones de bajo costo en los mercados impersonales que son esenciales para las economías productivas. La teoría del juego caracteriza el asunto. Los individuos usualmente encontrarán que vale la pena cooperar con otros en el intercambio cuando se repite el juego, cuando tienen información completa sobre el desempeño anterior de los otros jugadores y cuando hay pocos jugadores. La cooperación es difícil de sostener cuando el juego no se repite (o hay un fin de juego), cuando se carece de información sobre los otros jugadores, y cuando hay un gran número de ellos. El crear las instituciones que alteren las tasas de costo / beneficio a favor de la cooperación en el

intercambio impersonal es un proceso complejo, porque no solamente implica la creación de instituciones económicas, sino que requiere que estén sostenidas por instituciones políticas apropiadas.

Recién estamos comenzando a explorar la naturaleza de este proceso histórico. El desarrollo notable de Europa Occidental desde un retraso relativo en el siglo X hasta la hegemonía económica mundial en el siglo XVIII es la historia de la evolución gradual de un sistema de creencias en el contexto de la consecuencia entre unidades político -económicas fragmentadas que produjo instituciones económicas y estructuras políticas que resultaron en el crecimiento económico moderno. E incluso dentro de la Europa Occidental hubo éxitos (Holanda e Inglaterra) y fracasos (España y Portugal), lo cual reflejó diversas experiencias externas del entorno.

El análisis institucional / cognitivo debe explicar la dependencia del trayecto, una de las regularidades notables de la historia. ¿Por qué una vez que las economías están en un camino de crecimiento o estancamiento tienden a persistir en él? El trabajo pionero sobre este tema está comenzando a darnos ideas sobre las fuentes de la dependencia del trayecto (Brian Arthur, 1989; Paul David, 1985). Pero todavía hay mucho que no conocemos. El supuesto de racionalidad de la teoría neoclásica sugeriría que los empresarios políticos de las economías del estancamiento simplemente podrían alterar las reglas y cambiar la dirección de las economías fracasadas. No es que los gobernantes no se hayan dado cuenta del mal desempeño. Más bien, la dificultad de hacer girar las economías está en función de la naturaleza de los mercados políticos y a estos subyacen los sistemas de creencias de los actores. El largo declive de España, por ejemplo, desde las glorias del Imperio de los Habsburgo en el siglo XVI hasta su lamentable estado bajo Francisco Franco en el siglo XX se caracterizó por un sinnúmero de auto-evaluaciones y de soluciones extrañas propuestas frecuentemente.

En tercer lugar, este enfoque contribuirá a nuestra comprensión del complejo inter-juego entre instituciones, tecnología y demografía en el proceso general del cambio económico. Una teoría completa del desempeño económico implicaría un enfoque integrado a la historia económica de esta naturaleza. Por cierto, no hemos puesto todavía todas las piezas juntas. Por ejemplo, el trabajo pionero de Robert Fogel, sobre la teoría demográfica y sus implicaciones históricas para reevaluar el desempeño económico del pasado todavía tienen que integrarse por completo con el análisis institucional. Lo mismo respecto del cambio tecnológico. Las importantes contribuciones de Nathan Rosenberg (1976) y Joel Mokyr (1990) que exploran el ímpetu del cambio tecnológico y sus consecuencias tienen implicaciones permanentes que se deben integrar con el análisis institucional. Un ensayo de Wallis y North (1994) es un inicio en la integración del análisis tecnológico y del institucional. Sin embargo, la historia económica tiene todavía la importante tarea de integrar estas vertientes separadas de investigación.

VII

No podemos dar cuenta del ascenso y declive de la Unión Soviética y del comunismo mundial con las herramientas del análisis neo-clásico, pero deberíamos enfocar los problemas contemporáneos del desarrollo con un enfoque institucional / cognitivo. Para hacerlo y para proporcionar un marco de referencia analítico para comprender el cambio económico, debemos tomar en cuenta las siguientes implicaciones de este enfoque:

1. Lo que da forma al desempeño económico es la combinación de normas formales e informales y las características de cómo se las hace cumplir. Aunque las reglas se pueden cambiar de la noche a la mañana, las normas informales cambian usualmente sólo de manera gradual. Debido a que son las normas las que proporcionan “legitimidad” a un conjunto de reglas, el cambio revolucionario nunca es

tan revolucionario como lo desean sus partidarios, y el desempeño será diferente de lo que se anticipó. Las economías que adoptan las reglas formales de otra economía tendrán características de desempeño muy diferentes que las de la primera economía debido a las normas informales y a la manera de hacerlas cumplir. La implicación es que transferir las reglas políticas y económicas formales de las economías del mercado occidental exitoso al tercer mundo y a las economías de Europa Oriental no es una condición suficiente para un buen desempeño económico. La privatización no es una panacea para resolver el mal desempeño económico.

2. Los sistemas de gobierno dan forma al desempeño económico en gran medida porque definen y hacen cumplir las reglas económicas. Por lo tanto, una parte esencial de la política del desarrollo es la creación de sistemas de gobierno que creen y hagan cumplir derechos de propiedad eficientes. Sin embargo, sabemos muy poco de cómo crear dichos sistemas de gobierno porque la nueva economía política (la nueva economía institucional aplicada a las políticas) se ha centrado en gran medida en los Estados Unidos y en los sistemas de gobierno desarrollados. Se necesita de manera apremiante una investigación que modele los sistemas de gobierno del tercer mundo y de Europa Oriental. Sin embargo, el análisis anterior sí tiene algunas implicaciones: (a) las instituciones políticas serán estables solamente si se encuentran sostenidas por organizaciones que apuestan a su perpetuación, (b) por lo tanto, las instituciones como sistemas de creencias deben cambiar para la reforma exitosa ya que los modelos mentales de los actores dan forma a las opciones, (c) el desarrollo de normas de comportamiento que apoyen y legitimen las nuevas reglas es un proceso largo y en ausencia de dichos mecanismos de refuerzo, los sistemas de gobierno tenderán a ser inestables, (d) aunque el crecimiento económico pueda ocurrir en el corto plazo con regímenes autocráticos, el crecimiento económico de largo plazo implica el desarrollo del estado de derecho, (e) las restricciones informales (normas, convenciones y códigos de conducta) favorables al crecimiento pueden producir a veces crecimiento económico incluso con reglas políticas inestables o adversas. Lo clave es el grado en el que se hacen cumplir dichas reglas adversas.

3. Es la presencia adaptativa más que la deficiencia asignativa la que es la clave para el crecimiento de largo plazo. Los sistemas políticos y económicos exitosos han evolucionado hacia estructuras institucionales flexibles que pueden sobrevivir a los choques y cambios que son parte de la evolución exitosa. Pero estos sistemas han sido un producto de larga gestación. No sabemos cómo probar la eficiencia adaptativa en el corto plazo.

Acabamos de comenzar el largo camino hasta lograr una comprensión del desempeño económico en el tiempo. La investigación en curso que abarca nuevas hipótesis que confrontan la evidencia histórica no solamente comprobará un marco de referencia analítico que nos permita comprender el cambio económico a través del tiempo, sino que en el proceso enriquecerá la teoría económica permitiéndole tratar con eficacia una amplia gama de cuestiones contemporáneas que actualmente se encuentran más allá de su comprensión. La promesa está allí. El reconocimiento de esa promesa por el Comité del Nóbel debe ser nuestro acicate esencial a lo largo de ese camino.

Referencias

Arthur Brian. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events." Economic Journal, March 1989,99(394), pp. 116-31.

Clark, Andy and Karmiloff-Smith, Annette. "The Cognizer's Innards: A Psychological and Philosophical Perspective on the Development of Thought." Mind and Lange ' 1993, 8(4), pp. 487-519.

Coase, Ronald. "The Problem of Social Cost." Journal of Law and Economics, October 3(1), pp. 1-44.

David, Paul A. "Clio and the- Economies of QWERTY." American Economic Review, May 1985 (Paper and Proceedings), 75(2), pp. 332-37.

DeVries, Jan. The economy of Europe in an age of crises, 1600-1750. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.

Fogel, Robert W. "Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy." American Economic Review, June 1994, 84(3), pp. 369-95.

Hahn, Frank. "The Next Hundred Years." Economic Journal, January 1991, 101(404), pp.47-50.
Hayek, Friedrich A. The constitution of liberty. Chicago: University of Chicago Press, 1960.

Hogarth, Robin M. and Reder, Melvin W., eds. Rational choice: The contrast between economics and psychology.
Chicago: University of Chicago Press, 1986.

Heiner, Ronald. "The Origin of Predictable Behavior." American Economic Review, September 1983, 73(4), pp. 560-95.

Holland, John H.; Holyoak, Keith J.; Nisbett, Richard E. and Thagard, Paul R. Induction: Processes of inference, learning, and discovery. Cambridge, MA: MIT Press, 1986.

Jones, E. L. The European miracle. Cambridge: Cambridge University Press, 1981.

Mokyr, joel. The lever of riches. New York: Oxford University Press, 1990.

Nelson, Richard and Winter, Sidney G. An evolutionary theory of economic change. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982.

North, Douglass C. Institutions, institutional change, and economic performance. New York: Cambridge University Press, 1990a.

_. "A Transactions Cost Theory of Politics." Journal of Theoretical Politics, October 1990b, 2(4), pp. 355-67.

North, Douglass C. and Thomas, Robert P. The rise of the Western World. A new economic history. Cambridge: Cambridge University Press, 1973.

Rosenberg, Nathan. Perspectives on technology. Cambridge: Cambridge University Press, 1976.

Rosenberg, Nathan and Birdzell, L E. How the West grew rich: The economic transformation of the industrial world. New York: Basic Books, 1986.

Simon, Herbert. "Rationality in psychology and Economics," in Robin M . Hogarth and Melvin W. Reder, eds., Rational choice. The contrast between economics and psychology. Chicago: University of Chicago Press, 1986, pp. 25-40.

Tversky, Amos and Kabneman, Daniel. "Rational Choice and the Framing of Decisions," in Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder, eds., Rational choice: The contrast between economics and psychology. Chicago: University of Chicago Press, 1986, pp. 67-94.

Wallis, John J. and North, Douglass C. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy," in Stanley L. Engerman and Robert E. Galiman, e Long-term factors in American economic growth. Chicago: University of Chicago Press, 1986, pp. 95-148.
_ ."Institutional Change and TechI, cal Change in American Economic Growth: A Transactions Costs Approach." Journal of Institutional and The. oretical Economics, 1994 (forthcoming).